ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes recoge los gastos que CANDRA tendría que asumir para diseñar, preparar, vender y entregar sus kits sensoriales. Identificar estos gastos nos permitirá calcular un precio de venta adecuado y comprobar si los ingresos pueden cubrir los costes del negocio.

1.1. Costes variables

Son los costes que aumentan o disminuyen según la cantidad de kits que se preparen y vendan. Por ejemplo:

Materiales sensoriales: pelotas antiestrés, objetos manipulativos, texturas y otros elementos incluidos en cada kit.
Embalaje y presentación: cajas, bolsas, etiquetas, tarjetas e instrucciones de uso.
Preparación y personalización: tiempo de montaje y materiales adicionales para adaptar un kit.
Envíos: transporte hasta el domicilio del cliente o hasta el centro que haya realizado el pedido.
Comisiones de pago o venta: posibles comisiones por utilizar una plataforma de pago o una tienda online.

1.2. Costes fijos

Son los gastos que pueden mantenerse, aunque durante un mes se vendan pocos kits o no se venda ninguno. Su importe dependerá de cómo se organice el negocio. Estos costes se podrían clasificar del siguiente modo:

- Página web o tienda online: creación, alojamiento y mantenimiento, si se utiliza.
- Publicidad y promoción: anuncios en redes sociales, diseño de publicaciones y folletos.
- Gestión administrativa: programas de facturación, teléfono, material de oficina y otros servicios.
- Espacio de almacenamiento: alquiler o coste de disponer de un lugar para guardar los materiales, si fuera necesario.
- Personal: salarios y cotizaciones, si el proyecto contrata trabajadores.

1.3. Ejemplo orientativo del coste de un kit

Para comprender cómo se calcula el coste, podemos utilizar el siguiente ejemplo hipotético. Las cantidades son estimaciones para practicar en la tarea, no precios de mercado verificados ni un presupuesto definitivo.

Concepto por kit	**Coste estimado**
Materiales sensoriales	22,00 euros
Caja, etiquetas y presentación	2,00 euros
Preparación y montaje	1,00 euros
Coste estimado antes del envío	25,00 euros

Por ejemplo, si el coste estimado de preparar un kit fuera de 25,00 €, venderlo por 50 € dejaría una diferencia de 25,00 € antes de descontar otros gastos que no se hayan incluido, impuestos y posibles incidencias. Esa diferencia no tenemos que confundirla automáticamente con el beneficio neto. El precio definitivo tendríamos que calcularlo comparando proveedores, calidad de los materiales, gastos reales y precios de alternativas similares.

1.4. Cómo controlar los costes

Para controlar los gastos, CANDRA comparará precios de varios proveedores, comprará materiales según la demanda prevista, evitará acumular existencias innecesarias y registrará los costes de cada kit. También revisará periódicamente los precios de venta para comprobar que cubren los materiales, la preparación, el envío cuando corresponda y los demás gastos del negocio.